

**PENGARUH SISTEM PENGENDALIAN INTERN TERHADAP EFEKTIVITAS  
PENJUALAN PADA PT. ASTRA INTERNATIONAL TBK-TSO CABANG  
JEMURSARI SURABAYA**

**SKRIPSI**



Diajukan Oleh :

**ANGGUN PRAMESWARI ANASTI**

**0913010150 / FE / AK**

Kepada

**FAKULTAS EKONOMI**

**UNIVERSITAS PEMBANGUNAN NASIONAL "VETERAN"**

**JAWA TIMUR**

**2013**

**PENGARUH SISTEM PENGENDALIAN INTERN TERHADAP EFEKTIVITAS  
PENJUALAN PADA PT. ASTRA INTERNATIONAL TBK-TSO CABANG  
JEMURSARI SURABAYA**

**SKRIPSI**

**Diajukan Untuk Memenuhi Sebagian Persyaratan Dalam Memperoleh**

**Gelar Sarjana Ekonomi Program Studi Akuntansi**



**Oleh :**

**ANGGUN PRAMESWARI ANASTI**

**0913010150 /FE / EA**

**Kepada**

**FAKULTAS EKONOMI**

**UNIVERSITAS PEMBANGUNAN NASIONAL "VETERAN"**

**JAWA TIMUR**

**2013**

## **SKRIPSI**

### **PENGARUH SISTEM PENGENDALIAN INTERN TERHADAP EFEKTIVITAS PENJUALAN PADA PT. ASTRA INTERNATIONAL TBK-TSO CABANG JEMURSARI SURABAYA**

Disusun oleh :

Anggun Prameswari Anasti  
0913010150 / FE / AK

Telah dipertahankan dihadapan dan diterima oleh Tim Penguji Skripsi  
Program Studi Akuntansi Fakultas Ekonomi  
Universitas Pembangunan Nasional “Veteran” Jawa Timur  
pada tanggal 26 Maret 2013

Pembimbing :  
Pembimbing Utama

Tim Penguji :  
Ketua

Rina Mustika, SE, MM.

Drs, Ec, Eko Riadi, MAks  
Sekretaris

Rina Mustika, SE, MM.  
Anggota

Dra, Erry Andhaniwati, M.Aks, Ak

Mengetahui,  
Dekan Fakultas Ekonomi  
Universitas Pembangunan Nasional “Veteran” Jawa Timur

Dr, H. Dhani Ichsanuddin Nur, SE, MM  
NIP. 19630924 198903 1001

## KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis panjatkan kehadirat Allah SWT, karena dengan Rahmat dan Karunia-Nya, serta doa dan dorongan semangat dari kedua orang tua, sahabat, orang terdekat, begitu pula berkat bimbingan dari Dosen Pembimbing, para Dosen Pengajar, Alhamdulillah penulisan skripsi yang berjudul “Pengaruh Sistem Pengendalian Intern Terhadap Efektivitas Penjualan Pada PT. Astra International Tbk-TSO Cabang Jemursari Surabaya” dapat terselesaikan. Penulisan skripsi ini disusun sebagai salah satu syarat untuk dapat memperoleh gelar Sarjana Ekonomi pada Jurusan Ekonomi Akuntansi, di Universitas Pembangunan Nasional “Veteran” Jawa Timur.

Hal yang sangat berkesan dan berharga yaitu selama penulis menjalani perkuliahan di Universitas Pembangunan Nasional Veteran Jawa Timur, selain penulis memperoleh tambahan ilmu pengetahuan dan wawasan, penulis juga memperoleh banyak sahabat dan saudara dimana penulis mendapat berbagai masukan berharga tentang karakter dan sifat manusia, nilai-nilai hakiki manusia dan juga perjuangan sebagai anak bangsa.

Penulis menyadari bahwa terwujudnya penyusunan skripsi ini berkat adanya bantuan serta bimbingan dari berbagai pihak. Untuk itu, dalam kesempatan ini penulis mengucapkan terima kasih kepada:

1. Bapak Prof. Dr. Ir. H. R. Teguh Soedarto, MP selaku Rektor Universitas Pembangunan Nasional “Veteran” Jawa Timur.
2. Bapak Dhani Ichsanuddin Nur, DR, SE, MM, selaku Dekan Fakultas Ekonomi, Universitas Pembangunan Nasional “Veteran” Jawa Timur.
3. Bapak Drs. Ec. Rahman A. Suwaidi, MS., selaku Wakil Dekan 1 Fakultas Ekonomi Universitas Pembangunan Nasional “Veteran” Jawa Timur
4. Bapak DR. Hero Priono SE, MSI, AK, selaku Kepala Program Studi Akuntansi, Universitas Pembangunan Nasional “Veteran” Jawa Timur.

5. Ibu Rina Moestika, SE, MM, selaku Dosen Pembimbing yang telah banyak membimbing dan memberikan arahan dan bantuan kepada penulis dalam penyusunan laporan skripsi ini.
6. Bapak dan Ibu serta staff pengajar Fakultas Ekonomi Khususnya Program Studi Akuntansi yang telah membekalo penulis dengan ilmu pengetahuan serta wawasan yang cukup sehingga penulis mampu menyelesaikan kegiatan akademik sampai dengan menyusun skripsi sebagai tugas akhir studi di Universitas Pembangunan Nasional “Veteran” Jawa Timur.
7. Bapak Pimpinan dan seluruh Staff PT. Astra International Tbk – TSO cabang Jemursari Surabaya, terima kasih telah memberikan bantuan dalam memperoleh data yang berkaitan dengan skripsi ini.
8. Kedua orang tua penulis, Mas Dian terima kasih atas dukungan dan kepercayaannya selama ini.
9. Semua pihak yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu yang telah banyak membantu hingga terselesaikannya laporan skripsi ini.

Penulis menyadari, bahwa laporan ini masih jauh dari sempurna dan masih banyak kekurangan serta kelemahan, maka dengan segala kerendahan hati, penulis mengharap laporan skripsi ini dapat memberikan manfaat bagi pembaca dan pihak-pihak yang bersangkutan dan berterima kasih untuk semua kritik dan sarannya.

Surabaya, 26 Maret 2013

Penulis

## DAFTAR ISI

<b>KATA PENGANTAR.....</b>	<b>i</b>
<b>DAFTAR ISI.....</b>	<b>iii</b>
<b>DAFTAR TABEL.....</b>	<b>vii</b>
<b>DAFTAR GAMBAR.....</b>	<b>viii</b>
<b>DAFTAR LAMPIRAN.....</b>	<b>ix</b>
<b>ABSTRAKSI.....</b>	<b>x</b>
 <b>BAB I            PENDAHULUAN</b>	
1.1    Latar Belakang masalah.....	1
1.2    Rumusan Masalah.....	7
1.3    Tujuan Penelitian.....	7
1.4    Manfaat Penelitian.....	8
 <b>BAB II           TINJAUAN PUSTAKA</b>	
2.1    Hasil Penelitian Terdahulu.....	9
2.2    Landasan Teori.....	11
2.2.1    Sistem Pengendalian Intern.....	11
2.2.1.1    Pengertian Sistem.....	11
2.2.1.2    Pengertian Sistem Pengendalian Intern.....	11
2.2.1.3    Tujuan Sistem Pengendalian Intern.....	13
2.2.1.4    Unsur-Unsur Pengendalian Intern.....	15
2.2.1.5    Kegiatan Pengendalian Intern.....	20
2.2.1.6    Keterbatasan Pengendalian Intern.....	22

2.2.2	Efektivitas Penjualan.....	22
2.2.2.1	Pengertian Efektivitas.....	22
2.2.2.2	Pengertian Penjualan.....	23
2.2.2.3	Efektivitas Penjualan.....	24
2.2.2.4	Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Penjualan.....	25
2.3	Kerangka Pikir.....	26
2.3.1	Pengaruh Struktur Organisasi Terhadap Efektivitas Penjualan.....	26
2.3.2	Pengaruh Sistem Otorisasi dan Prosedur Pencatatan Terhadap Efektivitas Penjualan.....	27
2.3.3	Pengaruh Praktek Yang Sehat Terhadap Efektivitas Penjualan.....	28
2.3.4	Pengaruh Karyawan Yang Cakap Terhadap Efektivitas Penjualan.....	29
2.4	Hipotesis.....	30

### **BAB III      METODOLOGI PENELITIAN**

3.1.	Definisi Operasional dan Pengukuran Variabel.....	31
3.2.	Teknik Penentuan Sampel.....	35
3.2.1	Populasi.....	35
3.2.2	Sampel.....	35
3.3.	Teknik Pengumpulan Data.....	36
3.3.1	Pengumpulan Data.....	36

3.3.2	Jenis Data.....	37
3.3.3	Sumber Data.....	37
3.4.	Teknik Analisis dan Uji Hipotesis.....	38
3.4.1.	Teknik Analisis.....	38
3.4.2.	Uji Hipotesis.....	42
<b>BAB IV</b>	<b>HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN</b>	
4.1	Deskripsi Obyek Penelitian.....	43
4.1.1	Profil Perusahaan.....	43
4.1.2	Visi dan Misi Perusahaan.....	44
4.1.3	Struktur Organisasi Perusahaan.....	45
4.2	Deskripsi Hasil Penelitian.....	49
4.2.1	Karakteristik Responden.....	50
4.3	Deskripsi Variabel.....	52
4.4	Hasil Analisa.....	57
4.5	<i>Goodness Of Fit Outer Model</i> .....	58
4.5.1	Uji <i>Convergent Validity</i> .....	58
4.5.2	Uji <i>Composite Reliability</i> .....	62
4.5.3	Uji <i>Discriminant Validity</i> .....	63
4.6	Pengujian Hipotesis.....	64
4.6.1	<i>Goodness Of fit Inner Model</i> .....	64
4.6.2	Uji <i>Inner Weight</i> .....	65
4.7	Pembahasan.....	66
4.7.1	<i>Goodness Of Fit Inner Model</i> .....	66



## **BAB V       KESIMPULAN DAN SARAN**

5.1	Kesimpulan.....	70
5.2	Saran.....	70

## **DAFTAR PUSTAKA**

## DAFTAR TABEL

Tabel 2.1	Kriteria Tingkat Efektivitas.....	23
Tabel 4.1	Prosentase Responden Berdasarkan Jenis Kelamin.....	50
Tabel 4.2	Prosentase Responden Berdasarkan Masa Kerja.....	50
Tabel 4.3	Prosentase Responden Berdasarkan Jenjang Pendidikan.....	51
Tabel 4.4	Karakteristik Responden Berdasarkan Struktur Organisasi.....	52
Tabel 4.5	Karakteristik Responden Berdasarkan Sistem Otorisasi.....	53
Tabel 4.6	Karakteristik Responden Berdasarkan Praktek yang Sehat.....	54
Tabel 4.7	Karakteristik Responden Berdasarkan Karyawan yang Cakap.....	55
Tabel 4.8	Karakteristik Responden Berdasarkan Efektivitas Penjualan.....	56
Tabel 5	Outer Loading 1.....	58
Tabel 6	Outer Loading 2.....	61
Tabel 7	Composite Reliability.....	62
Tabel 8	Average Variance Extracted (AVE).....	63
Tabel 9	Goodness Of Fit.....	64
Tabel 10	Result For Inner Weight.....	65

## DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1	Kerangka Pikir.....	30
Gambar 4.1	Struktur Organisasi.....	46
Gambar 4.2	Koefisien Model Penelitian Putaran 1 .....	57
Gambar 4.3	Koefisien Model Penelitian Putaran 2.....	60

## **DAFTAR LAMPIRAN**

- Lampiran 1    Lembar Kuisisioner
- Lampiran 2    Tabulasi Data Jawaban Responden
- Lampiran 3    Bootstrapping Result Outer Loading
- Lampiran 4    Bootstrapping Result Inner Weight
- Lampiran 5    Hasil Uji Partial Least Square

**PENGARUH SISTEM PENGENDALIAN INTERN TERHADAP  
EFEKTIVITAS PENJUALAN PADA PT. ASTRA INTERNATIONAL TBK-  
TSO CABANG JEMURSARI SURABAYA**

**Oleh:**

**Anggun Prameswari Anasti**

**0913010150**

**ABSTRAKSI**

Salah satu faktor agar efektivitas penjualan dapat tercapai adalah terdapatnya sistem pengendalian intern yang baik dan memadai didalam perusahaan. Mengingat pentingnya kegiatan penjualan dalam perusahaan, maka harus diperhatikan unsur-unsur didalam pengendalian intern yang merupakan dasar bagi terlaksananya efektivitas penjualan. Kemungkinan terjadi penyimpangan yang timbul dari kegiatan penjualan sangat besar. Apabila pengelolaan kegiatan penjualan tidak dikendalikan dengan sistem pengendalian intern yang baik dan memadai, maka secara langsung akan merugikan perusahaan karena sasaran penjualan tidak terealisasi dan mengakibatkan kerugian pada perusahaan. Pengendalian intern merupakan hal yang wajib dimiliki oleh setiap perusahaan.

Variabel yang digunakan dalam penelitian ini adalah Struktur Organisasi ( $X_1$ ), Sistem Otorisasi dan Prosedur Pencatatan ( $X_2$ ), Praktek yang Sehat ( $X_3$ ), Karyawan yang Cakap ( $X_4$ ), dan Efektivitas Penjualan ( $Y$ ). Sampel dalam penelitian ini adalah 30 karyawan bagian penjualan pada PT. Astra International Tbk-TSO Cabang Jemursari Surabaya. Data yang dipergunakan adalah data primer dalam bentuk kuisioner. Teknik analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah *Partial Least Square* (PLS).

Berdasarkan hasil analisa dan pembahasan, maka dapat disimpulkan bahwa hipotesis penelitian ini sebagian teruji kebenarannya, karena Struktur Organisasi, Sistem Otorisasi dan Prosedur Pencatatan, Praktek yang Sehat, tidak berpengaruh terhadap efektivitas penjualan. Sedangkan Karyawan yang Cakap berpengaruh positif terhadap Efektivitas Penjualan.

*Keywords : Pengendalian Intern: Struktur Organisasi, Sistem otorisasi dan Prosedur Pencatatan, Praktek yang Sehat, Karyawan yang Cakap, dan Efektivitas Penjualan*

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1. Latar Belakang Masalah**

Salah satu kegiatan operasional perusahaan adalah penjualan, yang merupakan bagian penting bagi setiap kegiatan perusahaan. Penjualan dapat menjamin kelangsungan hidup perusahaan karena dari penjualan ini perusahaan akan mendapatkan laba yang dapat digunakan untuk kelangsungan hidup perusahaan, selain itu penjualan yang maksimal atau sesuai target yang direncanakan dapat menjadi ukuran keberhasilan perusahaan dalam melaksanakan kegiatan usaha.

Penjualan merupakan proses yang dilakukan oleh penjual untuk memuaskan segala kebutuhan dan keinginan pembeli agar dicapai manfaat baik bagi sang penjual maupun sang pembeli yang berkelanjutan dan menguntungkan kedua belah pihak (Winardi,1991:131).

Efektivitas penjualan dapat diukur dengan membandingkan target penjualan dengan realisasi penjualan. Penjualan perusahaan dapat disebut efektif apabila target penjualan yang ditetapkan manajemen perusahaan dapat direalisasikan dengan optimal. Dengan penjualan yang memenuhi target dan bahkan melebihi target penjualan yang direncanakan, maka perusahaan akan mendapatkan laba yang optimal yang dapat digunakan untuk kelangsungan hidup perusahaan dan perkembangan perusahaan. Sebaliknya, jika efektivitas penjualan tidak tercapai dalam artian target penjualan belum direalisasikan sepenuhnya

maka dapat mempengaruhi laba yang diperoleh semakin sedikit, bahkan perusahaan dapat mengalami kerugian sehingga tidak mampu beroperasi lagi.

Salah satu faktor agar efektivitas penjualan dapat tercapai adalah terdapatnya sistem pengendalian intern yang baik dan memadai didalam perusahaan. Mengingat pentingnya kegiatan penjualan dalam perusahaan, maka harus diperhatikan unsur-unsur didalam pengendalian intern yang merupakan dasar bagi terlaksananya efektivitas penjualan. Kemungkinan terjadi penyimpangan yang timbul dari kegiatan penjualan sangat besar. Apabila pengelolaan kegiatan penjualan tidak dikendalikan dengan sistem pengendalian intern yang baik dan memadai, maka secara langsung akan merugikan perusahaan karena sasaran penjualan tidak terealisasi dan mengakibatkan kerugian pada perusahaan (Dewi, 2010).

Pengendalian intern merupakan hal yang wajib dimiliki oleh setiap perusahaan. Seluruh kegiatan operasional yang ada pada perusahaan memiliki standar atau prosedur yang ditetapkan agar dapat bertahan hidup dalam mencapai tujuan dan sasaran perusahaan. Dengan demikian, manajemen perusahaan harus dapat membuat suatu sistem yang baik dalam segala aktivitas kegiatan perusahaan yang dikendalikan oleh sebuah pengendalian intern yang ada pada perusahaan tersebut.

Menurut Krismiaji (2005:218), pengendalian intern adalah rencana organisasi dan metode yang digunakan untuk menjaga atau melindungi aktiva, menghasilkan informasi yang akurat dan dapat dipercaya, memperbaiki efisiensi, dan untuk mendorong ditaatinya kebijakan manajemen. Sedangkan pengendalian

intern menurut Widjajanto (2001:18) adalah suatu pengendalian yang meliputi struktur organisasi beserta semua metode dan ukuran yang diterapkan oleh perusahaan dengan tujuan untuk mengamankan aktiva perusahaan, mengecek kecermatan dan ketelitian data akuntansi, meningkatkan efisiensi dan mendorong kebijakan manajemen dipatuhi oleh segenap jajaran organisasi.

Sehingga pengendalian intern yang terdapat dalam perusahaan tidak hanya mencakup kegiatan akuntansi dan keuangan saja tetapi meliputi segala aspek kegiatan perusahaan. Pengendalian intern dapat digunakan untuk: 1) Menjaga keamanan harta milik perusahaan; 2) Memberikan keyakinan bahwa laporan – laporan yang disampaikan kepada pimpinan adalah benar; 3) Meningkatkan efisiensi usaha; dan 4) Memastikan bahwa kebijakan - kebijakan yang telah ditetapkan oleh pimpinan telah dijalankan dengan baik. Alasan perusahaan untuk menggunakan sistem pengendalian intern adalah untuk membantu pimpinan agar seluruh kegiatan operasional perusahaan dapat mencapai tujuan dengan efisien.

Dalam proses untuk mengamankan kegiatan operasional dalam perusahaan sangat diperlukan prosedur pemeriksaan yang direncanakan untuk memverifikasi keefektifan sistem pengendalian intern, efektivitas sistem pengendalian intern perusahaan sangat diperlukan terutama ditujukan untuk mendapatkan informasi mengenai: frekuensi pelaksanaan proses dari pengendalian yang ditetapkan, mutu pelaksanaan prosedur pengendalian dan karyawan yang melaksanakan prosedur pengendalian tersebut.

Untuk mendapatkan sistem pengendalian intern yang efektif, harus diperhatikan unsur-unsur yang terkandung didalamnya. Menurut Widjajanto



(2001:18) unsur-unsur pengendalian intern meliputi struktur organisasi yang memisahkan tanggung jawab fungsional secara tegas, sistem wewenang dan prosedur pencatatan, pelaksanaan praktek yang sehat, dan karyawan yang berkualitas sesuai dengan tanggung jawab yang dipikunya.

Menurut Susanto (2008:17) “Suatu perusahaan beroperasi dengan tujuan untuk mendapatkan laba. Banyak faktor yang mempengaruhi pencapaian laba tersebut diantaranya efisiensi, efektivitas, pengendalian, dan resiko”. Dari pernyataan ini dapat disimpulkan bahwa terdapat hubungan yang erat antara pengendalian intern dengan efektivitas penjualan. Efektivitas penjualan mampu mempengaruhi pencapaian laba yang diinginkan perusahaan jika pengendalian intern didalam perusahaan dilaksanakan sesuai dengan kriteria-kriteria yang ditentukan manajemen perusahaan, terutama yang berkaitan dengan struktur organisasi, sistem otorisasi dan prosedur pencatatan, praktek yang sehat, serta karyawan yang cakap. Ini berarti pengendalian intern sangat berperan penting dalam efektivitas penjualan.

Perkembangan usaha dunia otomotif saat ini berkembang dengan pesat, bahkan bisa dibilang sangat maju. PT. Astra Internasional Tbk – Toyota (AUTO2000) merupakan perusahaan otomotif yang bergerak di bidang dagang dan jasa berupa layanan penjualan kendaraan baru Toyota, pengadaan suku cadang dan aksesoris Toyota asli serta layanan pemeliharaan dan perbaikan kendaraan Toyota.

Salah satu aktivitas yang sangat penting di PT Astra International Tbk - TSO cabang Jemursari Surabaya adalah penjualan. Dalam perusahaan tersebut,

penjualan merupakan komponen yang sangat penting karena bersangkutan dengan kelangsungan hidup perusahaan. Untuk mewujudkan keberhasilan sistem dan prosedur yang baik, maka diperlukan kerjasama dan komunikasi yang baik antara pimpinan dan karyawan – karyawan yang terkait, serta tujuan dan sasaran dalam kegiatan operasionalnya. Tujuan dan sasaran AUTO2000 Jemursari Surabaya salah satunya adalah mencapai keuntungan yang maksimal, karena kelangsungan kegiatan operasional perusahaan membutuhkan biaya yang tidak sedikit, maka salah satu kegiatan operasional yang dapat menghasilkan keuntungan maksimal adalah penjualan. Kegiatan penjualan pada AUTO2000 Jemursari Surabaya merupakan ujung tombak dalam mempertahankan kelangsungan hidup perusahaan.

Seperti halnya pada perusahaan-perusahaan yang lain, AUTO2000 Jemursari Surabaya harus mempunyai sistem pengendalian intern yang cukup sehingga kegiatan penjualan perusahaan tetap berjalan lancar sesuai rencana manajemen. AUTO2000 Jemursari Surabaya telah menerapkan pengendalian intern dalam kegiatan penjualan kendaraan. Terbukti dengan adanya 1) Struktur organisasi dalam perusahaan yang membentuk suatu tingkat jabatan tertentu sehingga tidak terjadi tumpang tindih tugas; 2) Sistem otorisasi dan prosedur pencatatan yang memberikan sebagian kekuasaan manajemen untuk karyawan melakukan kegiatan termasuk pencatatan yang sesuai prosedur dan fungsinya, serta mengambil keputusan; 3) Praktek yang sehat didalam perusahaan salah satunya adalah karyawan wajib mengambil cuti yang menjadi haknya; 4) Karyawan yang cakap, perusahaan melakukan seleksi dan test-test untuk

menentukan calon pegawai yang memenuhi kriteria yang diinginkan dan diadakan pelatihan bagi pegawai yang sudah diterima bekerja dalam perusahaan.

Untuk melihat tingkat efektivitas penjualan di AUTO2000 Jemursari Surabaya, pada survey awal penulis membandingkan target penjualan yang direncanakan oleh AUTO2000 Jemursari Surabaya dengan realisasi penjualan yang dapat dicapai. Dapat diketahui bahwa tingkat efektivitas penjualan AUTO2000 Jemursari Surabaya pada bulan Januari - November 2012 dikatakan sangat efektif, dapat diketahui bahwa total penjualan selama tahun 2012 secara keseluruhan mencapai target yang dikehendaki bahkan mampu melebihi jumlah target yang direncanakan. AUTO2000 Jemursari Surabaya mampu menjual 1604 unit kendaraan dari 1451 unit kendaraan yang direncanakan, hal ini menunjukkan bahwa selama tahun 2012 penjualan mencapai 110,5% atau 10,5% melebihi target yang direncanakan. Pada bulan Januari rasio efektivitas penjualan mencapai 108,9%, bulan Februari sebesar 111,2%, Maret sebesar 100%, April sebesar 112,8%, Mei sebesar 112,5%, Juni sebesar 113,7%, Juli sebesar 124,8%, September sebesar 109,1%, Oktober sebesar 116,8%, dan November mencapai 113,2%. Hanya satu bulan saja yang realisasi penjualannya tidak mencapai target yang sudah direncanakan yaitu pada bulan Agustus hanya sebesar 89,8 %. Hal ini menunjukkan pada bulan Agustus penjualan baru mencapai target 89,8 %.

Berdasarkan uraian diatas, penulis menjadikan hal tersebut fenomena yang menarik untuk diteliti. Penulis menduga bahwa ada pengaruh sistem pengendalian intern terhadap efektivitas penjualan pada AUTO2000 Jemursari Surabaya. Dalam penelitian ini, penulis ingin membuktikan pengaruh efektivitas penjualan pada

AUTO2000 Jemursari Surabaya berdasarkan sistem pengendalian intern yang ada pada perusahaan tersebut. Melihat pentingnya peranan pengendalian intern dalam mencapai tingkat efektivitas penjualan pada AUTO2000 Jemursari Surabaya, maka pada kesempatan ini penulis tertarik untuk meneliti lebih lanjut mengenai “Pengaruh Sistem Pengendalian Intern Terhadap Efektivitas Penjualan di PT. Astra International Tbk – TSO Cabang Jemursari Surabaya”.

## **1.2. Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang yang telah dikemukakan diatas, maka permasalahan yang dapat diidentifikasi dalam penelitian ini adalah:

1. Bagaimana pengaruh struktur organisasi terhadap efektivitas penjualan.
2. Bagaimana pengaruh sistem otorisasi dan prosedur pencatatan terhadap efektivitas penjualan.
3. Bagaimana pengaruh praktek yang sehat terhadap efektivitas penjualan.
4. Bagaimana pengaruh karyawan yang cakap terhadap efektivitas penjualan.

## **4.3. Tujuan Penelitian**

Berdasarkan perumusan masalah yang ada, maka tujuan yang hendak dicapai dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. membuktikan secara empiris seberapa besar pengaruh struktur organisasi terhadap efektivitas penjualan.
2. Membuktikan secara empiris seberapa besar pengaruh sistem otorisasi dan prosedur pencatatan terhadap efektivitas penjualan.
3. membuktikan secara empiris seberapa besar pengaruh praktek yang sehat terhadap efektivitas penjualan.

4. membuktikan secara empiris seberapa besar pengaruh karyawan yang cakap terhadap efektivitas penjualan.

#### **1.4. Manfaat Penelitian**

Dari penelitian ini, diharapkan dapat memberikan manfaat bagi pihak-pihak yang berkepentingan, yaitu :

1. Instansi perusahaan

Hasil penelitian ini diharapkan mampu memberikan informasi kepada perusahaan yang diteliti mengenai pengaruh sistem pengendalian intern terhadap efektivitas penjualan, sehingga perusahaan dapat lebih baik lagi dalam mengambil keputusan untuk menjalankan perusahaan.

2. Universitas

Mampu menambah informasi dan pengetahuan pada Universitas Pembangunan “Veteran” Jawa Timur, mengenai pengaruh sistem pengendalian intern terhadap efektivitas penjualan pada perusahaan khususnya pada PT. Astra International Tbk – TSO Cabang Jemursari Surabaya.

3. Peneliti

Hasil penelitian ini diharapkan dapat menambah pengetahuan dan pemahaman peneliti tentang ilmu akuntansi dibidang sistem pengendalian intern khususnya pengaruhnya terhadap efektivitas penjualan kendaraan Toyota. Bagi peneliti lain, hasil penelitian ini diharapkan dapat menambah informasi untuk melakukan kegiatan penelitian selanjutnya.